（別紙４）

大分県産品のブランド力強化及び国内・海外市場への販路深化事業

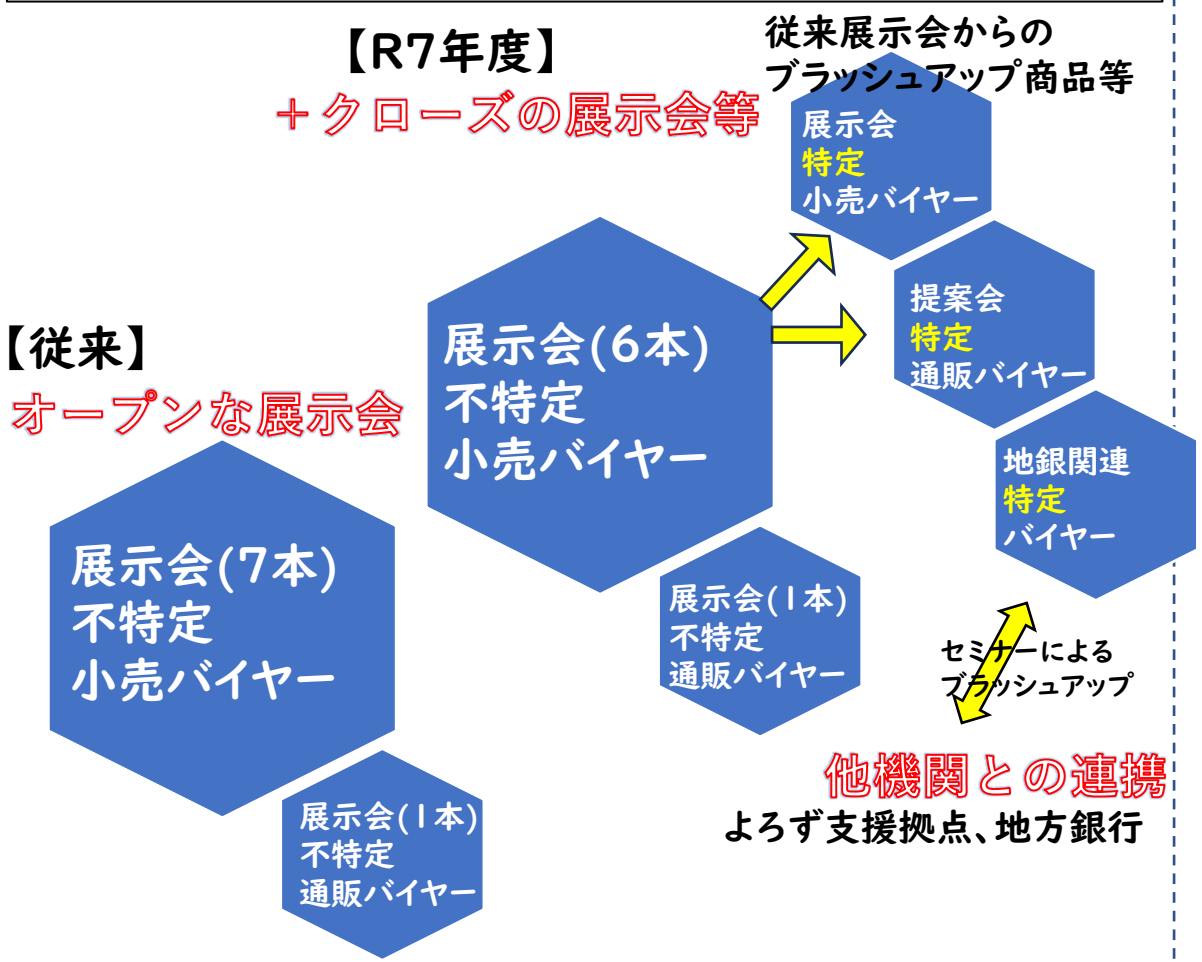
2025年4月~2026年3月実施予定　（（公財）大分県産業創造機構）

【課題】
食品関連産業の販路拡大のため、展示商談会へ出展をしているが、参加企業各社の実状に合うような一気通貫した支援をした結果、販路拡大に対する各社のノウハウ、実施体制、商品力、ターゲティングの相違が浮き彫りになった。
　また、展示商談会だけでなく、個別商談等、多様化するニーズに応える支援の必要がでてきた。

【目的】
上記課題への対応として、従来の展示商談会出展の他に、以下の項目を実施する。
・特定のバイヤーに対する展示会等への出展。
・連携先顧客のレベルアップ。
・その他、ライブeコマースでの拡販など

【都道府県の施策との連携・親和性】
県産品のブランド化と販路開拓・拡大への取り組みとして、海外や大都市圏への販路開拓・拡大、定着を目標にしている。

【本事業の内容】
県内企業が、海外・県内外の新市場獲得や販路拡大に取り組むにあたり、事業展開に必要な知識・人的ネットワーク・機会創出など、個社の状況に応じた支援メニューの提供ができるよう、伴走型できめ細やかな事業を実施する。



販路拡大を実施するうえで必要な知識の習得をセミナーで行う。
参加企業のターゲティングを確認した上で、展示商談会への出展やクローズの展示会、ライブｅコマースなどの方法を使って、販路を増やしていく。

【成果目標】
①展示商談会出展：商談件数
展示商談会当たり5件/社×141社（累積出展社数）＝705社/年
②セミナー：参加企業数30社/年
③成約件数または成約金額：200件または40,000千円（全事業合計）
会期終了から6か月後の調査結果で判断する。

【波及効果】
既存の展示会でブラッシュアップした商品を、クローズの展示会等での営業し、さらなる知名度アップ、売上アップが期待できる。連携先顧客の中小零細企業のレベルアップにより販路が拡大する。

【将来の支援目標】
海外・県内外の販路拡大を目指す企業のエントリー数の増加。
県内企業に最適なクローズの展示会を模索
継続的な商談成約件数、売り上げ増につながる支援を継続する。